

**Pengaruh Strategi Promosi, Sarana Prasarana, dan Kemudahan
Pembayaran terhadap Keputusan Pendaftaran Santri Baru
di PP. Darul Ulum Al-Fadholi**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen**

Oleh:

KHOFIFATUL ULA

NPM 22101081206



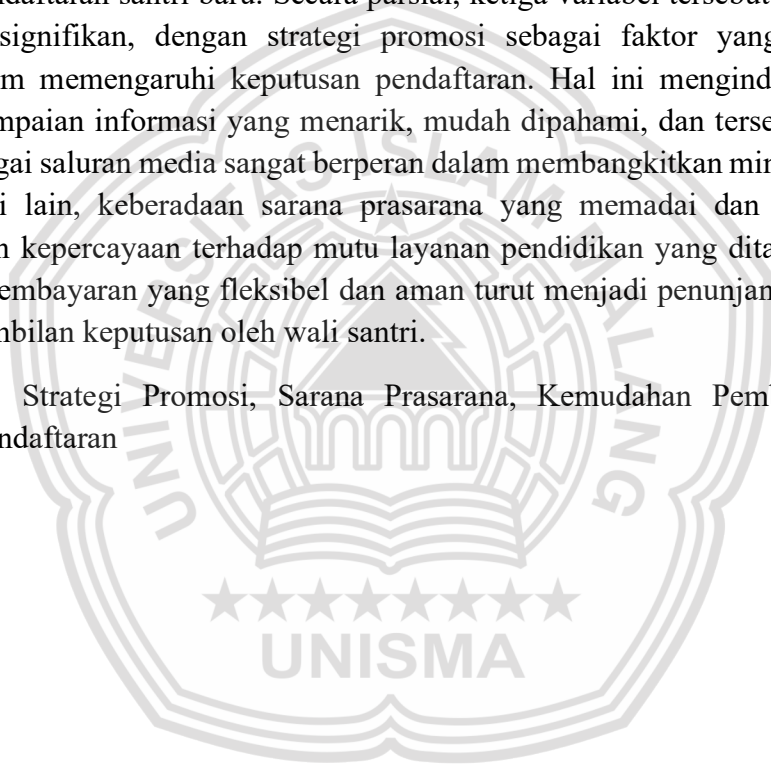
**UNIVERSITAS ISLAM MALANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

2025

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh strategi promosi, sarana prasarana, serta kemudahan pembayaran terhadap keputusan pendaftaran santri baru di Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian *explanatory research*. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner dengan metode sampling jenuh, di mana seluruh populasi yang berjumlah 85 responden dijadikan sebagai sampel. Metode analisis data yang digunakan adalah regresi linier berganda untuk menguji pengaruh secara simultan maupun parsial antar variabel. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi promosi, sarana prasarana, dan kemudahan pembayaran secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan pendaftaran santri baru. Secara parsial, ketiga variabel tersebut terbukti berpengaruh signifikan, dengan strategi promosi sebagai faktor yang paling dominan dalam memengaruhi keputusan pendaftaran. Hal ini mengindikasikan bahwa penyampaian informasi yang menarik, mudah dipahami, dan tersebar luas melalui berbagai saluran media sangat berperan dalam membangkitkan minat calon santri. Di sisi lain, keberadaan sarana prasarana yang memadai dan nyaman menumbuhkan kepercayaan terhadap mutu layanan pendidikan yang ditawarkan, serta sistem pembayaran yang fleksibel dan aman turut menjadi penunjang dalam proses pengambilan keputusan oleh wali santri.

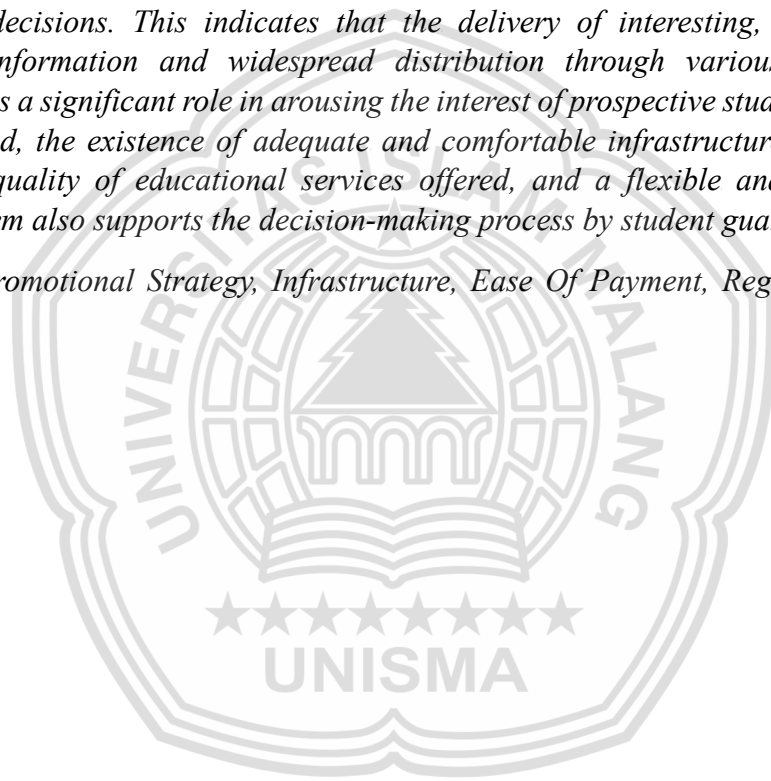
Kata Kunci: Strategi Promosi, Sarana Prasarana, Kemudahan Pembayaran, Keputusan Pendaftaran



ABSTRACT

This study aims to determine and analyze the influence of promotional strategies, infrastructure, and ease of payment on the registration decision of new students at the Darul Ulum Al-Fadhli Islamic Boarding School. This study uses a quantitative approach with an explanatory research type. The data collection technique was carried out by distributing questionnaires with a saturated sampling method, where the entire population of 85 respondents was used as a sample. The data analysis method used was multiple linear regression to test the simultaneous and partial influence between variables. The results showed that promotional strategies, infrastructure, and ease of payment jointly influenced the registration decision of new students. Partially, all three variables proved to have a significant influence, with promotional strategies as the most dominant factor in influencing registration decisions. This indicates that the delivery of interesting, easy-to-understand information and widespread distribution through various media channels plays a significant role in arousing the interest of prospective students. On the other hand, the existence of adequate and comfortable infrastructure fosters trust in the quality of educational services offered, and a flexible and secure payment system also supports the decision-making process by student guardians.

Keywords: *Promotional Strategy, Infrastructure, Ease Of Payment, Registration Decision*



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pendidikan dikelompokkan menjadi pendidikan formal dan non-formal. Institusi pendidikan formal meliputi sekolah-sekolah, mulai dari tingkat dasar, menengah, hingga pendidikan tinggi, sedangkan pendidikan non-formal mencakup berbagai jenis pendidikan yang dilakukan di luar jalur formal, seperti yang terdapat di pondok pesantren, masjid, sekolah minggu, kursus, dan lembaga non-formal lainnya. Pondok pesantren merupakan pendidikan non-formal yang berperan penting dalam mendidik santri melalui proses pembelajaran yang tidak terikat dengan kurikulum sekolah formal, tetapi tetap terstruktur dan berjenjang (Syaadah, et al., 2023).

Pendidikan agama dan keagamaan, khususnya yang terkait dengan agama Islam, telah diatur dalam peraturan pemerintahan No. 55 Tahun 2007 tentang pendidikan agama dan keagamaan. Pada pasal 21 ayat 1, disebutkan bahwa pendidikan diniyah non-formal diselenggarakan dalam bentuk pengajian kitab, majlis taklim, pendidikan Al-Quran, diniyah takmiliyah, atau bentuk lainnya yang sejenis (Laili & Ashari, 2024).

Jumlah santri pada pondok pesantren di Jawa Timur menduduki posisi kedua secara nasional setelah Jawa Barat (kemenag, 2022 & lampiran 1). Salah satu pondok pesantren yang menerapkan sistem non-formal adalah Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi, yang memiliki peran penting dalam membentuk karakter dan keterampilan kepada santri melalui pengajaran agama dengan pendekatan yang fleksibel namun terorganisir dengan baik. Pondok

Pesantren Al-Fadhli juga dapat dianggap sebagai salah satu pondok pesantren yang menawarkan berbagai keunggulan yang dapat menjadi daya tarik utama bagi para calon santri dalam membuat keputusan untuk mendaftar dan menuntut ilmu pada pesantren ini. Daya tarik ini tidak hanya dari aspek pembelajaran ilmu agamanya, tetapi juga dari faktor-faktor lain yang mendukung kenyamanan dan kemudahan bagi para calon santri dan wali santri, diantaranya strategi promosi, sarana prasarana dan kemudahan pembayaran.

Strategi promosi merupakan bagian dari konsep *marketing mix* yang dikemukakan oleh Kotler & Keller (2016), yang mencakup tujuh elemen utama: produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*), bukti fisik (*physical evidence*), orang (*people*), dan proses (*process*), yang secara keseluruhan bertujuan untuk mempengaruhi keputusan konsumen dalam memilih suatu produk atau layanan. Dalam penelitian ini, strategi promosi (X) diasumsikan memiliki pengaruh terhadap keputusan pendaftaran santri baru (Y) di Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadhli. Secara empiris, pondok pesantren ini telah menerapkan berbagai aspek strategi promosi secara terpadu dari segi produk, ditawarkan pendidikan berbasis karakter sesuai nilai-nilai Islam, dari aspek harga, tersedia sistem pembayaran fleksibel seperti cicilan bagi keluarga kurang mampu, dari segi tempat, lokasi pondok yang strategis di dekat kampus-kampus besar di Malang seperti UM, UB, UIN, dan UNISMA memberikan kemudahan akses, serta dukungan aspek promosi lainnya seperti bukti fisik yang layak, pelayanan yang profesional, dan proses administrasi yang efisien. Berdasarkan hal tersebut, dapat diasumsikan bahwa semakin efektif strategi promosi yang diterapkan, maka semakin besar pula kemungkinan calon santri

mengambil keputusan untuk mendaftar, karena strategi tersebut mampu menjawab kebutuhan, keinginan dan kondisi sosial ekonomi calon wali santri secara menyeluruh.

Tidak hanya itu, Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi memanfaatkan berbagai saluran komunikasi pemasaran, seperti media sosial, brosur, expo pesantren, dan kerja sama dengan komunitas atau lembaga lain untuk menyebarkan informasi tentang kualitas pendidikan yang mereka tawarkan. Selain promosi, menurut Ulwy (2023) fasilitas yang memadai seperti ruang kelas yang nyaman, asrama yang aman, dan ruang ibadah yang mendukung proses spiritual juga menjadi faktor penting dalam menarik minat calon santri. Kualitas pengajar dan pengasuh yang kompeten serta berdedikasi tinggi, ditambah dengan pengajaran yang sistematis, kegiatan ekstrakurikuler yang mendukung, dan pengelolaan lembaga yang baik, semuanya berperan penting dalam memperkuat citra lembaga dalam menarik minat calon santri (Hamdi, 2021).

Selain strategi promosi, keputusan pendaftaran juga didasari oleh sarana prasarana yang baik, sebagai institusi pendidikan, Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi memiliki berbagai komponen dalam menjalankan proses pendidikannya. Untuk mencapai tujuan pendidikan secara optimal, keberadaan fasilitas dan peralatan yang memadai sangatlah penting. Sarana prasarana merupakan segala sesuatu yang digunakan dalam kegiatan belajar mengajar di pondok pesantren. Beberapa alat yang langsung mendukung proses tersebut antara lain: buku, kitab kuning, Al-Quran, dan media pembelajaran. Selain itu, ada juga fasilitas yang mendukung secara tidak langsung, seperti: ruang kelas

yang bersih, kamar yang nyaman, serta masjid. Semua elemen ini penting untuk menciptakan suasana belajar yang efektif (Widianita, 2023).

Keputusan pendaftaran di pondok pesantren juga dipengaruhi oleh kemudahan pembayaran yang ditawarkan oleh pihak institusi. Menurut Sarwani & Rohmah (2022) kemudahan transaksi dapat diartikan sebagai proses pemesanan yang simpel, pilihan metode pembayaran yang beragam dan mudah diselesaikan. Dengan tersedianya berbagai opsi pembayaran di Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi, seperti: transfer bank, pembayaran *online*, dan cicilan, maka orang tua santri akan merasa lebih terbantu dalam mengatur biaya pendidikan. Ini membuat proses pendaftaran menjadi lebih mudah diakses dan menarik bagi calon santri, terutama bagi mereka yang sebelumnya mungkin merasa terbebani oleh biaya yang harus dibayar sekaligus (Keller, 2016).

Dalam pengamatan yang dilakukan pada 25 santri PP. Darul Ulum Al-Fadholi jenjang S1-S3, menunjukkan bahwa keputusan santri memilih pondok pesantren ini berdasarkan keputusan santri atau keputusan orang tua sebagai tempat menimba ilmu agama adalah dikarenakan pengaruh beberapa faktor yang saling terkait, diantaranya strategi promosi, Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi memanfaatkan beberapa elemen untuk strategi promosi mereka seperti melalui media sosial, brosur dan lain-lain. Sebagian besar santri tertarik untuk mendaftar karena informasi yang mereka terima melalui saluran promosi ini, yang kedua yakni sarana prasarana, ketersediaan fasilitas yang memadai, menjadi faktor penting dalam keputusan pendaftaran, mereka memilih pondok pesantren ini dikarenakan menganggap fasilitas yang tersedia sebagai bukti fisik dari kualitas pendidikan yang ditawarkan, dan yang ketiga yaitu kemudahan

pembayaran, keberadaan berbagai opsi pembayaran, seperti cicilan atau pembayaran *online* juga mempengaruhi keputusan pendaftaran. Sebagian besar santri menganggap bahwa kemudahan pembayaran sebagai faktor yang membantu dalam mengatur biaya pendidikan tanpa merasa terbebani.

Penelitian terkait pengaruh strategi promosi, sarana prasarana, dan kemudahan pembayaran terhadap keputusan pendaftaran santri telah dilakukan oleh Laily (2023) yang menunjukkan bahwa citra lembaga madrasah dan strategi promosi pendidikan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan siswa dalam memilih sekolah. Setiawan (2024) menunjukkan bahwa kualitas sarana dan prasarana memberikan dampak positif dan signifikan terhadap citra lembaga. Hal ini tercermin dari persepsi baik peserta didik maupun pendidik dan tenaga kependidikan (PTK). Secara keseluruhan, semakin baik kondisi sarana dan prasarana yang tersedia, maka semakin baik pula citra lembaga di mata para responden. Selanjutnya penelitian Fatmawati & Aini (2024) menunjukkan kemudahan pembayaran, transparansi, dan kepercayaan secara individu memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan muzakki dalam membayar zakat. Berdasarkan paparan penelitian terdahulu menunjukkan belum ada studi yang mengukur keputusan pendaftaran santri baru melalui strategi promosi, sarana prasarana dan kemudahan pembayaran. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi dengan judul **“Pengaruh Strategi Promosi, Sarana Prasarana, dan Kemudahan pembayaran terhadap Keputusan Pendaftaran Santri Baru”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh strategi promosi, sarana prasarana, dan kemudahan pembayaran terhadap keputusan pendaftaran santri baru di Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi?
2. Bagaimana pengaruh strategi promosi terhadap keputusan pendaftaran santri baru di Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi?
3. Bagaimana pengaruh sarana prasarana terhadap keputusan pendaftaran santri baru di Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi?
4. Bagaimana pengaruh kemudahan pembayaran terhadap keputusan pendaftaran santri baru di Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah penelitian, maka tujuan dari penelitian adalah sebagai berikut: ★★★★★★

1. Mengetahui dan menganalisis pengaruh variabel strategi promosi, sarana prasarana, dan kemudahan pembayaran terhadap keputusan pendaftaran santri baru di Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi.
2. Mengetahui dan menganalisis pengaruh variabel strategi promosi terhadap keputusan pendaftaran santri baru di Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi.

3. Mengetahui dan menganalisis pengaruh variabel sarana prasarana terhadap keputusan pendaftaran santri baru di Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadhli.
4. Mengetahui dan menganalisis pengaruh variabel kemudahan pembayaran terhadap keputusan pendaftaran santri baru di Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadhli.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat:

1. Bagi pondok pesantren
 - a. Memberikan informasi mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pendaftaran santri baru, sehingga pihak pesantren dapat merumuskan kebijakan yang lebih efektif dalam meningkatkan jumlah pendaftar.
 - b. Menjadi bahan pertimbangan dalam merancang strategi promosi yang lebih tepat dan sarana prasarana yang mendukung kebutuhan santri.
 - c. Memberikan masukan mengenai kemudahan pembayaran yang dapat diterapkan untuk menarik lebih banyak calon santri.
2. Bagi santri
 - a. Memberikan wawasan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan santri dalam memilih pondok pesantren Darul Ulum Al-Fadhli.
 - b. Membantu santri dalam memperoleh informasi lebih jelas mengenai layanan, fasilitas, dan kemudahan pembayaran yang disediakan oleh ponpes.

- c. Membantu santri dalam memilih tempat pendidikan yang sesuai dengan kebutuhan mereka, baik dari segi pendidikan maupun kenyamanan.
3. Bagi wali santri
 - a. Memberikan wawasan kepada wali santri mengenai pengaruh strategi promosi, sarana prasarana, dan kemudahan pembayaran dalam keputusan mereka memilih pondok pesantren.
 - b. Membantu wali santri dalam membuat keputusan yang lebih tepat dalam memilih ponpes yang mendukung perkembangan pendidikan anak.
4. Bagi peneliti
 - a. Memberikan kesempatan bagi peneliti untuk mengembangkan keterampilan dan metodologi penelitian, khususnya dalam bidang pemasaran, pendidikan, dan perilaku konsumen.
 - b. Memberikan wawasan lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan orang tua dan calon santri dalam memilih pondok pesantren.
 - c. Menjadi kontribusi penting dalam pengembangan teori praktik promosi di lembaga pendidikan Islam
5. Bagi peneliti selanjutnya
 - a. Menjadi referensi yang berguna untuk penelitian lebih lanjut mengenai faktor-faktor lain yang mempengaruhi keputusan pendaftaran santri.
 - b. Membuka ruang untuk eksplorasi lebih dalam terhadap program-program unggulan pondok pesantren atau dampak sosial pendidikan.

- c. Memungkinkan peneliti selanjutnya untuk mengadaptasi metodologi penelitian untuk konteks ponpes lainnya atau lembaga pendidikan.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya terkait **Pengaruh Strategi Promosi, Sarana Prasarana, dan Kemudahan Pembayaran terhadap Keputusan Pendaftaran Santri Baru di PP. Darul Ulum Al-Fadholi** maka dapat diambil beberapa simpulan sebagai berikut:

1. Secara simultan, strategi promosi, sarana prasarana, dan kemudahan pembayaran terbukti memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan calon santri untuk mendaftar. Ketiga faktor ini saling melengkapi dalam mendorong peningkatan jumlah pendaftar di Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi.
2. Strategi promosi menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pendaftaran santri baru. Berbagai upaya promosi, yang mencakup periklanan, penjualan secara langsung, publisitas, promosi penjualan, serta pemasaran langsung, berperan penting dalam memperkenalkan pondok pesantren kepada masyarakat. Strategi ini mampu menarik perhatian calon santri dan wali santri sehingga menjadi bahan pertimbangan utama dalam memilih pesantren.
3. Sarana dan prasarana juga terbukti memberikan kontribusi signifikan terhadap keputusan santri untuk mendaftar. Kelengkapan fasilitas, kondisi sarana yang memadai, serta pemanfaatan fasilitas yang optimal, mampu menciptakan lingkungan yang mendukung proses belajar mengajar dan memberikan kenyamanan bagi santri. Hal ini menjadikan sarana prasarana

sebagai salah satu aspek penting dalam pengambilan keputusan untuk memilih pondok pesantren.

4. Kemudahan dalam pembayaran memberikan dampak yang signifikan terhadap keputusan pendaftaran santri baru. Keyakinan wali santri terhadap sistem pembayaran, fleksibilitas waktu pembayaran, serta beragamnya metode pembayaran yang ditawarkan, menjadi faktor pendukung yang memudahkan wali santri dalam memenuhi kewajiban administrasi. Hal ini mendorong mereka untuk memilih Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi sebagai tempat pendidikan anak.

1.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan yang telah diuraikan, berikut beberapa saran yang dapat diberikan adalah:

1. Bagi Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi
 - a. Disarankan agar pondok pesantren terus memperkuat strategi promosi yang langsung menasar calon santri, seperti melalui kunjungan ke sekolah, mengikuti expo pesantren dan penguatan media sosial dengan konten edukatif, testimoni santri dan alumni serta video kegiatan pesantren.
 - b. Pondok pesantren juga sebaiknya membuat konten yang menarik dan kreatif, khususnya yang menampilkan hal-hal positif dari kehidupan di pesantren. Tujuannya adalah untuk mengubah pandangan masyarakat yang masih menganggap bahwa mondok sambil kuliah itu sulit dan tidak menyenangkan. Dengan penyampaian yang tepat, diharapkan semakin

banyak calon santri yang tertarik untuk kuliah sambil mondok di Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi.

- c. Perlu dilakukan perbaikan dan pemeliharaan sarana prasarana secara berkala agar tetap nyaman dan layak pakai, serta menambah fasilitas baru yang menunjang kegiatan santri.
- d. Disarankan untuk mengembangkan sistem pembayaran yang lebih digital dan fleksibel, seperti integrasi aplikasi keuangan atau sistem notifikasi otomatis untuk pelunasan biaya pendidikan.

2. Bagi Santri

- a. Santri disarankan untuk lebih aktif mencari dan menggali informasi terkait layanan, fasilitas, dan sistem pembayaran yang disediakan pondok pesantren sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan pilihan tempat pendidikan.
- b. Santri juga diharapkan mempertimbangkan faktor kenyamanan, kualitas pendidikan, serta lingkungan pesantren agar keputusan yang diambil sesuai dengan kebutuhan pribadi.

3. Bagi Wali Santri

- a. Wali santri disarankan untuk mempertimbangkan berbagai aspek yang telah terungkap dalam penelitian ini, seperti strategi promosi, kelengkapan fasilitas, serta kemudahan pembayaran, agar dapat memilih pesantren yang paling sesuai untuk anaknya.
- b. Perlu dilakukan pengkajian secara lebih mendalam oleh wali santri terhadap program-program unggulan dan sistem pendidikan yang

ditawarkan pesantren untuk memastikan kesesuaian dengan tujuan pendidikan anak.

4. Bagi Peneliti

- a. Penelitian ini dapat menjadi sarana untuk memperluas kemampuan peneliti dalam melakukan kajian di bidang pemasaran pendidikan dan perilaku konsumen di lingkungan pondok pesantren.
- b. Peneliti diharapkan dapat memperkaya penelitian ini dengan menjajaki faktor-faktor lain yang belum dijadikan fokus dalam penelitian saat ini.

5. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Diharapkan melakukan penelitian pada objek pondok pesantren lain dengan karakteristik berbeda agar hasil penelitian lebih dapat digeneralisasi.
- b. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menambah variabel lain seperti peran orang tua, kualitas tenaga pengajar, lingkungan sosial, atau nilai-nilai keagamaan dalam mempengaruhi keputusan pendaftaran.
- c. Diperlukan pengembangan indikator khusus untuk mengukur keputusan pendaftaran santri agar lebih sesuai dengan konteks dunia pesantren, bukan hanya mengadaptasi dari indikator keputusan pembelian.

1.3 Keterbatasan penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan sebagai berikut:

1. Perbedaan persepsi responden yang terjadi karena setiap responden bisa saja memiliki pemahaman yang berbeda terhadap pertanyaan yang diberikan. Hal ini bisa dipengaruhi oleh pengalaman atau latar belakang mereka, sehingga

jawaban yang diberikan mungkin tidak sepenuhnya mencerminkan pendapat yang sebenarnya.

2. Keterbatasan akses terhadap data internal lembaga menjadi kendala dalam memperoleh informasi lengkap mengenai strategi promosi dan kebijakan pembayaran, sehingga membatasi analisis yang lebih mendalam dalam penelitian ini.
3. Indikator keputusan pendaftaran santri yang digunakan dalam penelitian ini masih mengacu pada teori keputusan pembelian karena keterbatasan teori khusus terkait keputusan pendaftaran dalam konteks pesantren. Hal ini dilakukan mengingat minimnya penelitian terdahulu yang secara eksplisit merumuskan indikator keputusan pendaftaran santri.
4. Minimnya referensi relevan menyebabkan peneliti kesulitan dalam menemukan kajian terdahulu yang secara khusus membahas hubungan antara kemudahan pembayaran dan keputusan pendaftaran peserta didik, baik di lingkungan pesantren maupun lembaga pendidikan lainnya.



DAFTAR PUSTAKA

- Abidah, & Syahwanatul. (2022). Manajemen Penerimaan Santri Baru di SMA Pesantren Datok Sulaiman bagian Putri Palopo. 1–62. [http://repository.iainpalopo.ac.id/id/eprint/5650/1/Syahwanatul Abidah.pdf](http://repository.iainpalopo.ac.id/id/eprint/5650/1/Syahwanatul%20Abidah.pdf)
- Aisa, & Putri, D. (2024). Pengaruh Literasi Keuangan, Persepsi Kemudahan Pembayaran, Dan Keamanan Terhadap Keputusan Pendaftaran. *Ayan*, 15(1), 37–48.
- Albi, M. (2019). Pengaruh Sarana Prasarana Dan Kreativitas Pendidik Terhadap Kepuasan Santri Di Ponpes Yasin Kudus.
- Andriani, D., Thantawi, T. R., & Mursyidah, A. (2022). Analisis Perbandingan Pemanfaatan Virtual Account Dan Transfer Pada Karyawan Pondok Pesantren Modern Sahid Dan Karyawan Institut Agama Islam Sahid Bogor. *Sahid Banking Journal*, 2(01), 93–110. <https://doi.org/10.56406/sahidbankingjournal.v2i01.70>
- Anwar, A. (2018). Santri dalam Konteks Sosial dan Budaya Jawa: Perspektif Geertz dan Perkembangannya. *Jurnal Studi Islam Nusantara*, 14(3), 22–35.
- Anwar, Zayudi, Ernawati, & Afrianto., E. (2023). Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah Santri Di Pondok Pesantren Modern Al-Furqon Prabumulih Dalam Prespektif Ekonomi Islam. *Jurnal LA RIBA Jurnal Perbankan Syariah*, 5(1), 54–74.
- Azah, & Nurul, I. (2024). Pengaruh Keamanan, Kepercayaan, dan Kemudahan Pembayaran SPP terhadap Keputusan Pendaftaran Santri dalam menggunakan Pembayaran Digital (studi pada Pondok Pesantren Dukuh Waluh Purwokerto).
- Baru, D., Smp, D. I., & Huda, A. L. (2024). Strategi Promosi dalam Merekrut Peserta Didik Baru Di SMP Al-Huda Jatiagung Lampung Selatan.
- Benazir, Mulyani, Desthiani, Dyas, & Unik. (2022). Strategi Promosi Dalam Program Penerimaan Murid Baru Di Masa Covid-19. *Jurnal Sekretaris Universitas Pamulang*, 9(2), 88. <https://doi.org/10.32493/skr.v9i2.21896>
- Bismi, W., Setiawan, A., Selawati, A., Armawan Sandi, T. A., & Darma Astuti, R. (2020). Sistem Informasi Pendaftaran Santri Baru Dipondok Pesantren Modern Darunn'aim Berbasis Website. *Indonesian Journal on Software Engineering (IJSE)*, 6(2), 163–171. <https://doi.org/10.31294/ijse.v6i2.8958>
- Chotimah, & Husnul, S. (2021). Pengaruh Manajemen Sarana Prasarana Dan Kompetensi Profesionalitas Guru Terhadap Penerimaan Peserta Didik Baru Mtsn 8 Jombang. *CENDEKIA: Jurnal Ilmu Pengetahuan*, 1(1), 132–139. <https://doi.org/10.51878/cendekia.v1i1.99>
- D hanif. (2022). penerimaan santri baru berbasis web dengan PHP dan SQL. 2011, 1–23.
- Darmawan, M. R., Shulthoni, M., & Stiawan, D. (2024). Pengaruh Sistem *Cashless Payment* Sebagai Sarana Transaksi Utama Di Pondok Modern Tazakka. *Jurnal Sahmiyya*, 3(1), 16–22.
- Fadli, & Ahmad. (2020). Pengaruh Lokasi dan Fasilitas Pendidikan terhadap Keputusan Memilih Sekolah pada SMK Swasta Teladan Sumut 1. Prosiding Seminar Nasional Multidisiplin Ilmu Universitas Asahan Ke-4, September, 628–636.
- Fatimah, S., & Suib, M. (2019). Penerapan Pembayaran Digital di Pesantren: Dampak terhadap Proses Administratif dan Manfaatnya bagi Semua Pihak. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen Islam*, 12(2), 123–137.

- Fatmawati, H., & Aini, S. N. (2024). Pengaruh Kemudahan Pembayaran, Tranparasi, Dan Kepercayaan terhadap Keputusan Muzakki dalam Membayar Zakat di LAZIS Nurul Falah. 5(2), 124–144.
- Febrianti, & Elviana. (2023). Seminar Inovasi Manajemen Bisnis Dan Akuntansi (Simba) 5 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas PGRI Madiun Ulang Tiket CGV Cinemas (Studi Pada Pelanggan Bioskop Cgv Cinemas Plaza Lawu Madiun). September 2023.
- Ghozali, I. (2017). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 24* (Edisi ke-8). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hamdi, M. M. (2021). Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Pada Pondok Pesantren. *JIEM: Jurnal of Islamic Education and Manajemen*, 2(1), 15–30.
- Hartono, S., Prasetyo, R., & Setyawan, A. (2020). Evaluasi Sarana dan Prasarana Pendidikan dalam Mendukung Proses Pembelajaran di Sekolah. *Jurnal Pendidikan Dan Kebudayaan*, 15(2), 125–138.
- Ilman, T. bentar maulana. (2023). Pengaruh Pelatihan Terhadap Kinerja Karyawan Melalui Kepuasan Kerja Sebagai Variabel Intervening. 32–49.
- Jiang, Z., Yang, Z., & Jun, M. (2013). *Customer Perceptions of e-Payment Systems: An Empirical Analysis. International Journal of Service Industry Management*, 24(3), 247–268.
- Kotler, Keller, P., & Lane, K. (2016). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Erlangga.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2017). *Principles of Marketing, Edisi ke-17. Pearson Education*.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed). *Pearson Education*.
- Laili, N., & Ashari, M. Y. (2024). Kajian Historis Lembaga Pendidikan Islam di Indonesia : Tinjauan Komprehensif terhadap dimensi Formal, Informal dan Non Formal. *STIT Muhammadiyah Tempurrejo Ngawi*, 3(1), 5–14.
- Laily, Q. F. (2023). Pengaruh Citra Lembaga Madrasah dan Strategi Promosi Jasa Pendidikan terhadap Keputusan Peserta Didik Memilih Sekolah di MTs N 1 Ponorogo. 1–145.
- Martowinangun, K., Sri Lestari, D. J., & Karyadi, K. (2019). Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan Di Cv. Jaya Perkasa Motor Rancaek Kabupaten Bandung. *Jurnal Co Management*, 2(1), 139–152. <https://doi.org/10.32670/comanagement.v2i1.162>
- Matin dan Nurhatti. (2016). Buku Manajemen Sarana dan Prasarana Pendidikan. *Nucl. Phys.*, 210.
- Munawaroh, & Inayatul, H. (2020). Pengaruh Promosi, Kemudahan Pembayaran, dan Kepercayaan terhadap Keputusan Pendaftaran Santri Baru”. *Etheses.lainponorogo.Ac.Id*, 155.
- Noven, T. T. A., & Inayati, N. L. (2023). Proses Manajemen Sarana dan Prasarana di Madrasah Aliyah Negeri. *Munaddhomah: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 5(1), 73–83. <https://doi.org/10.31538/munaddhomah.v5i1.570>
- Pangestika, R., Amilda, A., & Astuti, M. (2024). Strategi Pemasaran Dalam Penerimaan Peserta Didik Baru. *Munaddhomah: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 5(1), 98–111. <https://doi.org/10.31538/munaddhomah.v5i1.759>
- Prastika, A., Zhafirah, H., Rahma Sari, A., Puji Astuti, A., & Kimia Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, P. (2020). Pengaruh Sarana

- Prasarana, Biaya, Dan Lokasi Sekolah Dalam Menentukan Pilihan Rasional Orang Tua Memilih Sekolah Untuk Anak *the Effect of Infrastructure, Cost, and Location of School in Determining Parents' Rational Choices of School for Children*. 5, 744–765.
<https://prosiding.unimus.ac.id/index.php/semnas/article/view/1239>
- Purba, S. D., Tarigan, J. W., Sinaga, M., & Tarigan, V. (2021). Pelatihan Penggunaan Software SPSS Dalam Pengolahan Regresi Linear Berganda Untuk Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Simalungun Di Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Karya Abdi*, 5(2), 202–208.
- Putra, Muda, M. R., Syaifuddin, & Muhammad. (2024). *JKIP : Jurnal Kajian Ilmu Pendidikan Academic Management and Educational Supervision Supervision of Educational Infrastructure and Finance* Manajemen Akademik Dan Supervisi Pendidikan Supervisi Sarana Prasarana Dan Keuangan Pendidikan. 5(1), 24–32.
- Rachmawati, & Widya, E. (2022). Analisis Pengaruh Kemudahan Pembayaran Non Tunai (E-Wallet), Gaya Hidup Serta Purchase Intention Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa Pada Masa Pandemi Covid – 19. *Suparyanto Dan Rosad* (2015, 5(3), 248–253.
- Rahmawati, N., Muna, N., & Puspitasari, D. (2024). Strategi Pemasaran Pondok Pesantren Syubbanul Wathon 2 Bandongan Dalam Meningkatkan Jumlah Santri Baru Tahun 2023 / 2024. 12(2), 377–395.
- Rigitta, & Maulana, N. (2023). Tradisi Dugderan Sebagai Strategi Promosi Pemasaran Wisata Di Kota Semarang. *Jurnal Sosial Humaniora Terapan*, 5(2).
<https://doi.org/10.7454/jsht.v5i2.1025>
- Rosita, E., Hidayat, W., & Yuliani, W. (2021). Uji Validitas Dan Reliabilitas Kuesioner Perilaku Prososial. *Fokus (Kajian Bimbingan & Konseling Dalam Pendidikan)*, 4(4), 279. <https://doi.org/10.22460/fokus.v4i4.7413>
- Saputri, & Anggun, M. (2022). Pengaruh Keamanan, Kemudahan, dan Manfaat terhadap Kepercayaan Santri Dalam Menggunakan Layanan Pembayaran Non-Tunai. *Prof. K.H. Saifuddin Zuhri*, 139, 1–139.
- Sarwani, S., & Rohmah, F. S. (2022). Pengaruh Kepercayaan Dan Kemudahan Transaksi Terhadap Keputusan Pembelian Online Pada Marketplace Shopee Di Kota Surabaya. *Jurnal Ilmiah Administrasi Bisnis Dan Inovasi*, 6(2), 83–99. <https://doi.org/10.25139/jiabi.v6i2.4134>
- Setiawan, A. C. (2024). Pengaruh Kualitas Sarana Dan Prasarana Terhadap Citra Lembaga di UPT SMP negeri 7 gresik. 421–432.
- Sudarta. (2022). Alat Ukur Sikap dan Pendapat. 16(1), 1–23.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Edisi ke-1). Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Edisi ke-1). Alfabeta.
- Suleman, S., Widodo, P., & Dwi A, S. (2022). SIBARU: Sistem Informasi Penerimaan Santri Baru Pondok Pesantren AlQur'an Zaenuddin. *Bianglala Informatika*, 10(1), 36–41. <https://doi.org/10.31294/bi.v10i1.12336>
- Syaadah, R., Ary, M. H. A. A., Silitonga, N., & Rangkuty, S. F. (2023). Pendidikan Formal, Pendidikan Non Formal Dan Pendidikan Informal. *Pema (Jurnal Pendidikan Dan Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 2(2), 125–131.
<https://doi.org/10.56832/pema.v2i2.298>

- Tjiptono, F. (2014). Pemasaran Jasa: Prinsip, Penerapan, dan Riset. Andi *Publisher*.
- Triyoga, A. (2020). Analisis Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Mahasiswa memilih STIKES RS BAPTIS KEDIRI. 4(November), 274–282.
- Ulwy, H. (2023). Manajemen Sarana Prasarana dan Pengaruhnya terhadap Kepuasan Santri serta Keputusan Pendaftaran Santri Baru. In 2023.
- Widianita, R. (2023). Sarana Prasarana Pondok Pesantren. *At-Tawassuth Jurnal Ekonomi Islam*, VIII(I), 1–19.
- Winario, M., Pani, A., Mairiza, D., & Assyifa, Z. (2023). Prestasi Olahraga Pada Atlet Komite Olahraga Nasional Indonesia (Koni) Provinsi Riau. *Journal of Islamic Economics, Management and Business*, 2(1), 102–116.
- Wiyono, S., Fikri Hidayatullah, M., & Huda, M. (2023). Pengembangan dan Implementasi Sistem Penerimaan Santri Baru Berbasis Website di Pondok Pesantren Imam Syafi'i Brebes. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service*, 4(2), 308–313.
<https://doi.org/10.33365/jsstes.v4i1.3763>
- Zebua, D. P. F., Gea, N. E., & Mendrofa, R. N. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Di Cv. Bintang Keramik Gunungsitoli Marketing Strategy Analysis in Increasing Product Sales in Cv. Bintang Keramik Gunungsitoli. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 10(4), 1299–1307.
<https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/emba/article/view/43982>

